

Determinantes dos honorários de auditoria para Portugal e Espanha

Ana Sofia Valente Cunha Silva

Doutoranda do Programa Doutoral em Contabilidade conjunto da Universidade de Aveiro e da Universidade do Minho, Departamento de Economia, Gestão, Engenharia Industrial e Turismo da Universidade de Aveiro, Campus Universitário de Santiago, 3810-193 Aveiro, Portugal, Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho, Campus de Gualtar, 4710-057 Braga.
anasilva@ua.pt

Helena Coelho Inácio

Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, Rua Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários de Aveiro 3810-500 Aveiro.
helenainacio@ua.pt

Elisabete F. Simões Vieira

Professora Coordenadora do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, Rua Associação Humanitária dos Bombeiros Voluntários de Aveiro 3810-500 Aveiro.
elisabete.vieira@ua.pt

Resumo:

A liberalização dos serviços de auditoria em Portugal, com a eliminação em 2005, da tabela que fixava honorários mínimos baseados em padrões de dimensão da empresa auditada desperta o interesse em perceber quais são os fatores que originam a determinação dos honorários de auditoria. Em Espanha, o conjunto de escândalos financeiros de que tem sido alvo tem colocado os honorários de auditoria no foco principal. A análise inclui uma amostra de 40 empresas cotadas em Portugal e 113 empresas cotadas em Espanha para o ano de 2013 utilizando a regressão dos mínimos quadrados (OSL). Os resultados indicam que em Espanha, os honorários são fixados principalmente em função da dimensão, complexidade e risco de auditoria, sendo que quanto maior a dimensão, a complexidade e o risco da empresa auditada, maiores os honorários de auditoria. Em Portugal, a dimensão da empresa auditada foi considerado o único fator que contribui para a determinação dos honorários em Portugal. Os resultados obtidos permitem-nos assim concluir que a determinação dos honorários de auditoria em Portugal é muito diferente da dos honorários das empresas cotadas em Espanha.

1. Introdução

A preocupação quanto à credibilidade da informação financeira tem sido crescente ao longo dos últimos tempos. Por um lado, em consequência da crescente importância dos mercados financeiros para a economia mundial e da ocorrência de escândalos financeiros ao longo dos anos, as entidades reguladoras têm sido obrigadas a tomar medidas que aumentem a credibilidade da informação. Por outro lado, os *stakeholders*, em geral, tornaram-se mais exigentes.

Neste contexto, a profissão de auditoria, como atividade cuja principal função é contribuir para a credibilidade da informação, tem sentido fortes pressões sobre a sua postura ética, independência e qualidade. Os honorários de auditoria podem pôr em causa a independência do auditor na medida em que se elevados podem originar indícios de corrupção entre cliente e auditor mas se demasiado baixos também podem revelar-se indicativos de que o auditor não incorreu nos esforços necessários para emitir uma opinião adequada.

O trabalho do auditor não deverá estar limitado ao montante dos seus honorários mas sim basear-se no julgamento do que é necessário para atingir uma adequada opinião (Gregory & Collier, 1996). De facto, a independência da auditoria é uma característica essencial dos mercados de capitais eficientes e os reguladores encontram-se bastante preocupados com ameaças potenciais à independência do auditor (DeFond et al. 2002).

Face à importância que os honorários de auditoria assumem, torna-se importante perceber quais os fatores que determinam a fixação dos honorários, tendo esta questão sido muito debatida pela literatura ao longo do tempo, e em todo o mundo, nomeadamente por Campa (2013) no Reino Unido, Fuentes e Pucheta-Martínez (2009), em Espanha, Gonthier-Besacier e Schatt (2007) na França, e Kikhia (2015), na Jordânia.

Em Espanha, e principalmente em Portugal, a matéria dos honorários não tem sido muito estudada, pelo que se torna importante perceber o comportamento dos honorários nestes países.

De entre os vários fatores apontados pela literatura como determinantes dos honorários de auditoria, destacam-se a dimensão, a complexidade e o risco da empresa auditada, e o facto de a empresa de auditoria corresponder, ou não, a uma *big four*, os *non-audit fees* cobrados pela empresa auditora e a gestão dos resultados por parte das empresas auditadas (embora este último seja menos debatido), pelo que decidimos analisar a influência que estes fatores exercem nos honorários de auditoria em Portugal e Espanha.

2. Revisão da literatura e hipóteses de investigação

2.1. Dimensão da empresa

A dimensão da empresa auditada tem sido apontada pela literatura como um dos principais fatores que influencia a determinação dos honorários dos auditores externos. As empresas de grande dimensão são mais complexas, sendo que há uma maior propensão para que haja uma maior gravidade de problemas relativos à assimetria da informação nos processos de transações (Adams et al. 1997). De uma forma geral, empresas de maior dimensão apresentam mais tipos e um maior volume de transações que exigem, consequentemente, maior análise e verificação por parte do auditor, o que se refletirá nos honorários cobrados. Joshi e AL-Bastaki (2000) também mencionaram que os honorários cobrados são mais elevados para empresas de maior dimensão, dado que os auditores despendem mais tempo e esforço na análise das operações dos seus clientes.

Vários autores têm verificado um relacionamento positivo entre a dimensão da empresa auditada e os honorários dos auditores externos (Crashwell & Francis, 1999, na Austrália; Gul, Chen, & Tsui, 2003, na Austrália; Hassan & Naser, 2013, nos Emirados Árabes Unidos; Joshi & AL-Bastaki, 2000, no Bahrain; Karim & Hasan, 2012, em Bangladesh; Kimeli, 2016, no Quênia; Naser e Nuseibeh, 2007, na Jordânia; Simunic, 1980, nos E.U.A; Urhoghide & Izedonmi, 2015, na Nigéria). Suwaidan e Qasim (2010) também constataram, na Jordânia, que a dimensão da empresa auditada é o fator mais justificativo das oscilações dos honorários dos auditores.

Assim, formulamos a seguinte hipótese de investigação:

H₁: Existe uma relação positiva entre a dimensão da empresa auditada e os honorários dos auditores externos.

2.2. Complexidade

A complexidade da empresa auditada também tem sido apontada como um dos fatores determinantes dos honorários dos auditores externos, na medida em que empresas com maior complexidade exigem um maior esforço dos auditores externos, o que se irá refletir nos seus honorários. A complexidade da empresa auditada associa-se normalmente à diversidade/dificuldade das suas operações e que irão exigir do auditor um maior nível de atenção ou verificação. Por exemplo, empresas com um maior número de subsidiárias ou com subsidiárias localizadas no estrangeiro estão expostas a uma maior complexidade. Al-Shammari, Al-Yaquot e Al-Hussaini (2008) também verificaram que é exigido ao auditor um maior conhecimento do ambiente da empresa, assim como, uma análise mais intensa dos seus ativos quando o ambiente

que envolve a empresa é, por si só, um ambiente muito complexo, o que se irá traduzir num aumento dos seus honorários.

Neste sentido, vários autores verificaram uma relação positiva entre a complexidade da empresa auditada e os honorários dos auditores externos (Al-Shammari et al., 2008, no Kuwait; Carcello, Hermanson, Neal, & Riley, 2002, nos E.U.A; Chan et al., 1993, no Reino Unido; Gul et al., 2003, na Austrália; Hassan & Naser, 2013, nos Emirados Árabes Unidos; Ji-Hong, 2007, na China; Joshi & AL-Bastaki, 2000, no Bahrain; Kimeli, 2016, no Quênia; Simunic, 1980, nos E.U.A; Urhoghide & Izedonmi, 2015, na Nigéria).

Formula-se, assim, com base na literatura, a seguinte hipótese de investigação:

H₂: Existe uma relação positiva entre a complexidade da empresa auditada e os honorários dos auditores externos.

2.3. Empresa de auditoria

Algumas empresas destacaram-se no ramo de auditoria como líderes do setor. Inicialmente, o grupo de empresas consideradas como líderes era constituído por oito grandes empresas de auditoria, denominadas por *big eight*. Ao longo dos anos, o número de empresas que pertencem a este grupo foi diminuindo, por força de processos de fusão entre as grandes empresas de auditoria, ficando reduzidas a quatro empresas *big four*, após o escândalo financeiro que envolveu a Enron e a Arthur Anderson (até então uma das *big five*). Atualmente as *big four* são: a PricewaterhouseCoopers, KPMG, Ernest & Young e Deloitte. Dada a importância que estas empresas possuem no mercado, a literatura tem-se debruçado sobre a influência que estas exercem nos honorários de auditoria.

Langendijk (1997) verificou a existência de uma relação negativa entre os honorários dos auditores externos e as *big six*, mas não estatisticamente significativa, pelo que não justifica a baixa de honorários por força das economias de escala nas *big six*. No entanto, provou que as *big six* não cobram nenhum honorário extra pela marca, pelo menos na Holanda. Thinggaard e Kiertzner (2008) também não encontraram efeitos estatisticamente relevantes sobre os honorários de auditoria pelo facto de as duas¹ empresas de auditoria pertencerem ao grupo das *big four*.

Apesar destes estudos não encontrarem evidência significativa, de uma forma geral, os autores tem encontrado uma relação positiva entre os honorários dos auditores externos e aquelas que são consideradas as maiores empresas de auditoria a nível mundial (Campa, 2013, no Reino Unido; Caneghem, 2010, na Bélgica; Ho e Hutchinson, 2010, em Hong Kong; Kimeli,

¹ Na Dinamarca as auditorias são efetuadas por duas empresas.

2016, no Quénia; UIHaq e Leghari , 2015, no Paquistão). Estas relações positivas podem significar que estas grandes empresas realizam auditorias com uma qualidade significativamente superior às restantes empresas do sector que resultarão em maiores custos de auditoria e, consequentemente, em honorários mais elevados, ou podem significar que as grandes empresas monopolizam o mercado de auditoria e cobram honorários pela sua marca (Simunic 1980).

Campa (2013) verificou, no Reino Unido, que as *big four* cobram de facto aos seus clientes um “prémio de auditoria”, isto é, um valor adicional de honorários pelo facto de serem uma *big four*, não resultando esta taxa num aumento da qualidade da auditoria, medida pela gestão de resultados, pelo conservadorismo contabilístico e pela relevância do valor dos ganhos. Por sua vez Caneghem (2010), constatou, para as empresas cotadas na Bélgica, a existência de um prémio de auditoria cobrado pelas *big four* ao utilizar o modelo tradicional dos honorários de auditoria, isto é o modelo inicialmente criado por Simunic (1980). Contudo, ao utilizar coeficientes que variam entre as *big four* e as *non-big four* concluiu que estes dois grupos de empresas utilizam critérios diferentes na definição dos seus honorários. Segundo UIHaq e Leghari (2015), no Paquistão as *big four* são vistas como tendo uma qualidade superior às *non-big four* o que faz com que estas empresas cobrem um prémio de auditoria.

Com base na revisão da literatura formula-se a seguinte hipótese de investigação:

H₃: As *big four* cobram honorários de auditoria mais elevados.

2.4. Risco

O risco de auditoria consiste na probabilidade de o auditor emitir uma opinião inadequada sobre as demonstrações financeiras da empresa auditada. O risco de auditoria é composto pelo risco de existência de distorções materialmente relevantes nas demonstrações financeira da empresa auditada (risco inerente e risco de controlo) e pelo risco de o auditor não detetar uma distorção materialmente relevante (risco de deteção). O auditor efetua, assim, uma avaliação do risco de distorções materiais nas demonstrações financeiras da empresa auditada, através do conhecimento (entendimento) que faz do ambiente que envolve a empresa, incluindo o seu sistema de controlo interno, por forma a proporcionar uma base para a elaboração e implementação de respostas aos riscos de distorções materiais avaliados. É com base nesta avaliação que o auditor determina a natureza, tempestividade e extensão dos procedimentos a utilizar ao longo da auditoria.

O risco é, portanto, um importante fator a considerar pelo auditor, uma vez que uma má avaliação do risco da empresa poderá pôr em causa toda a auditoria, podendo, como

consequência, originar ações legais contra si e arruinar a sua reputação no mercado. Tais perdas para o auditor poderão resultar da análise errada do risco de negócio do cliente ou de outros aspetos como a falha na deteção de erros materialmente relevantes nas contas das demonstrações financeiras (Pong & Whittington 1994).

Contudo, a análise entre o risco e os honorários de auditoria é vista pelos diversos autores como sendo muito complexa uma vez que este pode ser medido através de diferentes componentes. Devido à dificuldade em medir o risco associado ao controlo da empresa e ao seu negócio (Pong & Whittington 1994) a literatura tem-se debruçado principalmente sobre o risco financeiro e sobre o risco associado à estrutura do ativo da empresa auditada. Um elevado risco financeiro poderá originar erros financeiros materialmente relevantes mais difíceis de detetar (Kreutzfeldt & Wallace, 1986) assim como procedimentos legais e perdas financeiras em caso de falência da empresa auditada (Gonthier-Besacier & Schatt 2007), estando aqui subjacente o risco de negócio do auditor que é tradicionalmente definido como *“the probability that an auditor will suffer loss because of a client relationship. Such loss may arise e.g. from litigation, sanctions imposed by regulatory bodies, impaired reputation capital or failure to collect fees”* (Niemi, 2002, p. 38). Pratt e Stice (1994), através de estudo nos E.U.A, concluíram que a condição financeira da empresa auditada é o primeiro elemento a ter em consideração na avaliação do risco de litígios dado que os auditores associam uma fraca posição financeira a um maior nível de risco o que origina uma maior recolha de prova de auditoria e, consequentemente, honorários mais elevados.

Alguns autores não encontraram, contudo, uma relação significativa entre o risco financeiro e os honorários de auditoria (Hassan & Naser, 2013, nos Emirados Árabes Unidos; UlHaq & Leghari, 2015 no Paquistão). UlHaq e Leghari (2015) verificaram que a não consideração do risco pelos auditores poderá ter sérias implicações na reputação da empresa de auditoria, agravadas com o fraco regime legal do Paquistão.

Assim, se a empresa apresenta um risco elevado o auditor tem de incorrer num maior esforço de modo a reduzir a probabilidade de ele próprio não detetar distorções materiais e, consequentemente, moderar o risco de emitir uma opinião errada sobre as demonstrações financeiras pelo que é expectável que os auditores externos incorporem esse esforço adicional nos seus honorários ou cobrem um prémio de risco (Pratt & Stice, 1994).

Formulou-se, assim, a seguinte hipóteses de investigação:

H₄: Existe uma relação positiva entre o risco e os honorários dos auditores externos.

2.5. Non-Audit Fees

A literatura tem abordado igualmente o relacionamento entre os honorários dos auditores externos e o montante cobrado por estes em outros serviços que não de auditoria, frequentemente conhecidos como *non-audit fees*.

Alguns autores defendem que ao prestarem simultaneamente serviços de auditoria e outro tipo de serviços, por exemplo consultadoria, o auditor transporta conhecimentos de uma área para a outra originando um aumento dos honorários de auditoria (Caneghem, 2010, na Bélgica; Crashwell & Francis, 1999, na Austrália; Mayoral & Segura, 2007, em Espanha; Simunic, 1980, nos E.U.A; Thinggaard & Kiertzner, 2008, na Dinamarca).

Thinggaard e Kiertzner (2008) verificaram que os *non-audit fees* revelaram-se como o fator mais significativo na determinação dos honorários na Dinamarca. Segundo os autores, os auditores utilizam os serviços de auditoria como forma de conseguirem que os seus clientes lhes solicitem outro tipo de serviços, serviços esses que não resultarão num desconto do preço de auditoria, mas antes num maior empenho.

Ao contrário do esperado, alguns autores não encontraram, contudo, uma relação significativa entre os honorários dos auditores externos e os *non-audit fees* (Adelopo, 2009, no Reino Unido; Dunmore & Shao, 2006, na Nova Zelândia; O'Keefe, Simunic, & Stein, 1994, nos E.U.A; Sharma & Sidhu, 2001, na Austrália). Dunmore e Shao (2006), por exemplo, justificaram estes resultados afirmando que “*perhaps the market for audit services in New Zealand is not sufficiently competitive to compel auditors to discount their audit fees by the expected profits on ‘tied’ non-audit services* (p.43).

Por outro lado, Felix, Gramling e Maletta (2001) analisando o mercado dos E.U.A, depararam-se, ao contrário do esperado, com uma relação negativa e significativa entre os honorários de auditoria e os *non-audit fees*. Segundo os autores, estes resultados podem justificar-se pelo aumento da competitividade no mercado de auditoria motivando os auditores a proporcionarem uma redução no valor dos serviços de auditoria que lhes permita obter negócios de consultadoria mais lucrativos.

Esperamos, por conseguinte, uma relação significativa entre os *non-audit fees* e os honorários dos auditores externos, embora não possamos, *à priori*, definir o sentido da relação:

H5: Existe uma relação significativa entre os *non-audit fees* e os honorários dos auditores externos.

2.6. Gestão de resultados

Outro fator que tem ganho importância na determinação dos honorários dos auditores externos é o risco de gestão de resultados por parte dos gestores e que tem sido analisado pela literatura através dos *accruals*.

Após análise da literatura, verificou-se que a utilização dos *accruals* como forma de gestão de resultados é uma prática frequente da gestão uma vez que aqueles resultam de estimativas facilmente manipuláveis. Segundo Gul et al. (2003) os *accruals* podem ser oportunisticamente manipulados pelos gestores para camuflar resultados fracos ou adiar uma parte não usual de ganhos correntes para anos futuros.

Determinados autores como Heninger (2001) optaram por medir a gestão de resultados, através dos *discretionary accruals*, também denominados de abnormal *accruals* isto é, aqueles que não resultam do decurso normal da atividade da empresa. Segundo Kaplan (1985) a gestão de resultados normalmente não resulta dos *normal accruals* já que estes advém da atividade normal da empresa. Balsam (1998) também referiu que os *discretionary accruals* incluem uma serie de estimativas e transações cujo efeito no rendimento total contabilizado não é facilmente estimado e divulgado.

A gestão de resultados por parte da gestão pode ser movida por uma série de incentivos, desde a divulgação de informação da empresa até à satisfação dos seus próprios interesses. Nesta matéria, Bergstresser e Philippon (2006) concluíram que um gestor, cuja posição financeira pessoal não seja afetada pelo valor da empresa, irá atuar de forma a diminuir as queixas dos investidores. Pelo contrário, gestores com participação no capital têm mais tendência para praticar gestão de resultados. Já Richardson, Tuna e Wu (2002) mencionaram que o incentivo para inflacionar ganhos é maior para empresas com um desenvolvimento económico maior uma vez que estas empresas são punidas por não atingirem os ganhos previstos. Balsam (1998) constatou igualmente que através da utilização de *discretionary accruals* positivos, os *Chiefe Executive Officers* (CEO) conseguem afetar as suas compensações, ao contrário do que sucede com *discretionary accruals* negativos.

Espera-se, assim, que elevados montantes de *discretionary accruals* originem um maior risco para os auditores externos, isto é, o risco de validarem *accruals* que poderão não se realizar, pelo que o esforço do auditor será maior e, consequentemente, os seus honorários (Alali, 2011, nos E.U.A; Gu & Hu, 2015, que utilizaram uma amostra de empresas japonesas cotadas nos E.U.A; Gul et al., 2003, na Austrália). Segundo Gu e Hu (2015), é exigido ao auditor um maior trabalho de revisão e supervisão quando o risco de gestão de resultados é maior resultando em honorários mais elevados.

Neste contexto, foi formulada a última hipótese de investigação:

H₆: Existe uma relação positiva entre a gestão de resultados e os honorários dos auditores externos.

3. Metodologia

3.1. Variáveis

Relativamente às variáveis, torna-se importante identificar a variável dependente, as variáveis independentes e as de controlo.

Dado que o estudo tem como objetivo analisar os fatores que influenciam os honorários de auditoria, a variável dependente a considerar será o nível de honorários de auditoria (HON). Contudo, a nossa análise versará sobre os dois Países que compõem a Península Ibérica, pelo que consideraremos como variável dependente, respetivamente para Portugal e Espanha:

- **Honorários de auditoria para as empresas cotadas em Portugal (HONPORT):**
Corresponde ao logaritmo do total de honorários de auditoria faturados às empresas com títulos cotados na Euronext Lisbon;
- **Honorários de auditoria para as empresas cotadas em Espanha (HONESP):**
Corresponde ao logaritmo do total de honorários de auditoria faturados às empresas com títulos cotados nas bolsas de Valência, Madrid, Bilbao e Barcelona;

Quanto às variáveis independentes, estas são aquelas que nos permitirão testar as seis hipóteses de investigação formuladas anteriormente.

Várias medidas têm vindo a ser utilizadas para medir a dimensão (DIM) da empresa auditada, nomeadamente o volume de negócios (Chan et al., 1993), o total do ativo corrente (Gerrard et al. 1994) e o número de empregados (Naser & Nuseibeh 2007). Contudo, de uma forma geral, o logaritmo do total do ativo da empresa auditada tem sido reconhecido pela literatura como a medida que melhor descreve a dimensão da empresa auditada (Crashwell & Francis, 1999; Joshi & AL-Bastaki, 2000;; Urhoghide & Izedonmi, 2015; entre outros). Assim, utilizaremos o logaritmo do total de ativo para medir a dimensão da empresa auditada.

No que diz respeito à complexidade (COMPL), a literatura tem recorrido a várias medidas, nomeadamente o número de diferentes localizações do cliente (Palmrose 1986), as operações com o estrangeiro (Joshi & AL-Bastaki 2000), o número de segmentos de negócio (Carcello et al. 2002). No entanto, as medidas mais utilizadas são o número total de subsidiárias da empresa auditada e o número de subsidiárias estrangeiras que a mesma possui face ao número total de subsidiárias (Carcello et al., 2002 ; Gul et al., 2003; Simunic, 1980). Neste

contexto, atendendo a que empresas com um elevado número de subsidiárias exigem um maior esforço por parte do auditor no sentido de verificar e validar as transações e operações com estas empresas que poderão existir em elevada quantidade, optamos por medir esta variável através do logaritmo do número de subsidiárias das empresas auditadas.

É também importante perceber se as empresas que dominam o mercado dos serviços de auditoria, as denominadas *big four*, cobram, ou não, honorários mais elevados. Desta forma, em conformidade com vários autores (Campa, 2013; Kimeli, 2016; UIHaq & Leghari, 2015), considerámos uma variável dicotómica que determina se a empresa é, ou não, auditada por uma *big four* (BIG4). Assim, a variável BIG4 assume o valor 1 caso a empresa seja auditada por uma *big four*, e zero caso contrário.

Quanto ao risco (RISC), este tem sido medido de várias formas nos estudos entretanto levados a cabo. Assim, a literatura tem utilizado rácios de endividamento, tais como o passivo total sobre o capital próprio (Karim & Hasan, 2012; Thinggaard & Kiertzner, 2008), o passivo total sobre o ativo total (Crashwell & Francis, 1999; Naser & Nuseibeh, 2007), rácios de liquidez, nomeadamente o rácio de liquidez reduzida, calculado através do total de ativos correntes menos o total de inventários sobre o passivo corrente (Al-Harshani, 2008; Fleischer & Goettsche, 2012), e os prejuízos de anos anteriores (Fuentes & Pucheta-Martínez, 2009; Pong & Whittington, 1994). Neste estudo optamos pelo rácio de liquidez reduzida.

Quanto aos *non-audit fees* (NAF), a literatura tem medido esta variável através do logaritmo do total de outros serviços prestados pelas empresas auditora (Caneghem, 2010; Crashwell & Francis, 1999; Mayoral & Segura, 2007; Simunic, 1980; Thinggaard & Kiertzner, 2008).

Já a Gestão de Resultados (GR) é medida através dos *discretionary accruals* (Alali, 2011; Gu & Hu, 2015; Gul et al., 2003). O cálculo dos *discretionary accruals* é efetuado de acordo com o modelo de Dechow, Sloan e Sweeney (1995) que veio ajustar e tornar mais eficiente o modelo de Jones (1991). De acordo com que estes modelos, os *accruals* são constituídos por *discretionary accruals* (também denominados de *accruals* anormais ou incomuns) e *non-discretionary accruals* ou seja, *accruals* normais.

Assim:

$$\begin{aligned} \text{Total Accruals (TA)} &= \text{Discretionary accruals (DA)} + \text{Non-Discretionary accruals (NDA)} \\ &= \text{DA} = \text{TA} - \text{NDA} \end{aligned} \quad (1)$$

De acordo com o modelo de Dechow et al. (1995) os *non-discretionary accruals* calculam-se da seguinte forma:

$$\text{NDA}_t = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta \text{REV}_t / A_{t-1} - \Delta \text{REC}_t / A_{t-1}) + \alpha_3 (\text{PPE}_t / A_{t-1}) (\Delta \text{PPE}_t / A_{t-1}) + v_t \quad (2)$$

Em que:

- ΔREC_t = Conta Clientes líquida de provisões no ano t – conta clientes líquidas de provisões no ano t – 1;
- ΔREV_t = Rendimentos operacionais no ano t – rendimentos operacionais no ano t – 1;
- PPE_t = Ativos fixos tangíveis no ano t;
- A_{t-1} = Ativo total no ano t-1;
- $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = Parâmetros específicos das empresas.

De acordo com Jones (1991), os parâmetros α_1 , α_2 , e α_3 são normalmente estimados através do modelo dos mínimos quadrados (OLS), utilizando o seguinte modelo:

$$\text{TA}_t = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta \text{REV}_t / A_{t-1}) + \alpha_3 (\Delta \text{PPE}_t / A_{t-1}) + v_t \quad (3)$$

Quanto aos TA, estes calcularam-se de acordo com a seguinte fórmula, indicada por Dechow et al. (1995) que remete para o estudo de Jones (1991):

$$\text{TA}_t = (\Delta \text{CA}_t - \Delta \text{CL}_t - \Delta \text{cash}_t + \Delta \text{STD}_t - \Delta \text{CL}_t - \text{Dept}) / A_{t-1} \quad (4)$$

Em que :

- ΔCA = Variação no ativo corrente;
- ΔCash = Variação nos meios monetários líquidos;
- ΔSTD = Variação na dívida financeira do passivo corrente;
- Dep_t = Depreciações e amortizações no ano t;
- A_{t-1} = Ativo total no ano t-1

Foi ainda considerada em ambos os modelos uma variável de controlo: a rotação do auditor (RA). Esta variável é dicotómica assumindo o valor 1 quando se verifica que existiu rotação do sócio responsável para o nosso ano de estudo (2013) e zero, caso contrário. A rotação do sócio responsável é obrigatória quer em Portugal, quer em Espanha, pelo que importa controlar esta obrigatoriedade. Em Portugal, segundo o Estatuto dos revisores oficiais de contas (EROOC) é obrigatória a rotação do sócio responsável para as entidades de interesse público ao fim de 7 anos. Em Espanha, segundo a *Ley 12/2010 de 1 de Julio de Auditoría de Cuentas* (2010), as entidades de interesse público ou sociedades que possuam um volume de negócios superior a 50.000.000 euros também serão obrigadas a mudar de sócio responsável ao fim de 7 anos.

A literatura encontra-se pouco desenvolvida no que diz respeito a esta matéria até porque muitos estudos procuram debruçar-se mais sobre o mandato da empresa auditora ou sobre o efeito da rotação do sócio responsável na qualidade da auditoria. O efeito direto que a rotação do sócio responsável possa vir a ter nos honorários de auditoria só agora começa a ser desenvolvido (Stewart et al. 2016).

Bedard e Johnstone (2010), nos E.U.A, verificaram que no ano de rotação do auditor responsável, há um aumento do esforço depositado no planeamento da auditoria de modo a que este possa obter o conhecimento do negócio do cliente, contudo esse custo não passa para o cliente. Litt, Sharma, Simpson, e Tanyi (2014) também mostraram, nos E.U.A, que a qualidade dos relatórios financeiros baixa com a rotação do sócio responsável. Contudo, segundo os autores, para as empresas de grande dimensão auditadas por *big four* esta baixa qualidade está limitada até ao primeiro ano pós rotação, enquanto para as empresas auditadas pelas *non-big four*, quer sejam de pequena ou grande dimensão, este efeito negativo permanece durante os 3 anos subsequentes á rotação do auditor. Já Stewart et al. (2016) encontraram, na Austrália, uma relação positiva entre a rotação do sócio responsável e os honorários de auditoria no ano da rotação e no ano subsequente, sendo este relacionamento mais fraco no segundo ano subsequente. Os autores defenderam ainda que a passagem direta dos custos para o cliente como consequência da rotação do sócio varia conforme os diferentes segmentos do mercado de auditoria.

A Tabela 1 apresenta o resumo das variáveis, medidas utilizadas e o sinal esperado

Tabela 1: Descrição das variáveis.

Variável	Medida	Sinal Previsto
HONESP	Logaritmo natural do montante total de honorários de auditoria das empresas cotadas em Espanha;	
HONPORT	Logaritmo natural do montante total de honorários de auditoria das empresas cotadas em Portugal;	
DIM	Logaritmo natural do montante total de ativo da empresa auditada;	+
COMPL	Logaritmo natural do número de subsidiárias detidas pelas empresas auditadas;	+
BIG4	Variável dicotómica: igual a 1 se a empresa de auditoria é uma BIG4; 0, caso contrário;	+
RISC	Rácio de Liquidez: (Ativo corrente – Inventários) /Passivo corrente;	- ²
NAF	Logaritmo natural do montante total de outros serviços prestados pela empresa auditora que não os de auditoria;	?
GR	<i>Discretionary accruals</i> calculados de acordo com Dechow et al.(1995);	+
RA	Variável dicotómica: igual a 1 se existiu rotação do sócio responsável em 2013; 0, caso contrário;	?

3.2. Modelo

Para procedermos à análise dos fatores determinantes dos honorários de auditoria em Portugal e Espanha testamos as nossas hipóteses de investigação utilizando a regressão dos mínimos quadrados (OLS), através do programa Gretl. O modelo de investigação a testar é o seguinte:

$$\text{HON} = \beta_0 + \beta_1 \text{DIM} + \beta_2 \text{COMPL} + \beta_3 \text{BIG4} + \beta_4 \text{RISC} + \beta_5 \text{NAF} + \beta_6 \text{GR} + \beta_7 \text{MA} + \epsilon$$

(5)

Em que HON corresponderá aos honorários dos auditores externos para Portugal (HONPORT) e para Espanha (HONESP) e ϵ é o termo de erro.

3.3. Amostra

A fim de aplicar o modelo de regressão com o intuito de analisar os fatores que influenciam os honorários de auditoria na Península Ibérica, foram recolhidos dados dos

² O risco é medido através do rácio de liquidez reduzido. É, assim, expectável uma relação negativa entre a liquidez reduzida e os honorários de auditoria porque quanto menor a liquidez maior o risco e, consequentemente, os honorários de auditoria.

relatórios de contas das empresas com títulos cotados nas quatro bolsas de valores espanholas (Valência, Madrid, Bilbao e Barcelona) e na bolsa de valores portuguesa (Euronext Lisbon) para o ano de 2013. Os relatórios de contas foram obtidos através dos sites oficiais da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM, Portugal) e da *Comisión Nacional del Mercado de Valores* (CNMV, Espanha).

Da amostra inicial de empresas cotadas nas bolsas de valores indicadas anteriormente, foram excluídas as empresas para as quais não se conseguiu obter os dados necessários para testar as hipóteses formuladas e as empresas que prestam serviços financeiros, pois são empresas com características muito específicas e com um grau de alavancagem financeira que pode enviesar os dados (Fuentes & Pucheta-Martínez 2009), resultando a amostra final num total de 153 empresas, das quais 40 portuguesas e 113 espanholas, tal como apresentada na tabela 2.

Tabela 2: Descrição da amostra.

Empresas com títulos cotados	Portugal	Espanha
Amostra Inicial	70	178
Filtros:		
Serviços financeiros	10	19
Insuficiência de dados	20	46
Amostra Final	40	113
Amostra Total	153	

Ao contrário dos países anglo-saxónicos, como os E.U.A e o Reino Unido, as empresas cotadas em Portugal e Espanha caracterizam-se por apresentarem uma estrutura acionista concentrada. Em Espanha, esta estrutura concentrada origina conflitos de interesses entre acionistas maioritários e minoritários (Castells, Sanz, & Chiner, 2013). A redução dos custos de agência originados pela separação entre propriedade e gestão é proporcionada pela elevada presença de acionistas com poder de controlo (maioritários) no conselho de administração (Cristobal et al. 2011). Também em Portugal as empresas apresentam uma estrutura acionista concentrada.

Relativamente ao mercado de serviços de auditoria, estes dois países também se caracterizam pelo domínio das *big four*. Em Portugal, antes de 1 de Janeiro de 2005, os honorários dos auditores externos encontravam-se regulamentados por um limite mínimo baseado em padrões de dimensão da empresa auditada. A partir desta data, este limite mínimo de honorários foi eliminado, de forma a permitir a liberalização dos serviços de auditoria. Segundo o artigo 60.º do EROC os Revisores Oficiais de Contas (ROC), devem determinar os

seus honorários segundo critérios de razoabilidade que atendam, em especial, à natureza, extensão, profundidade e tempo do trabalho necessário à execução de um serviço de acordo com as normas de auditoria em vigor. Por outro lado, Espanha tem sido alvo de uma série de escândalos financeiros que tem abalado o país, nomeadamente os casos da Pescanova e da Let's Gowex, S.A., que colocam os honorários de auditoria no foco principal.

4. Apresentação e discussão dos resultados

4.1. Análise da Regressão: empresas cotadas em Portugal

A matriz de correlação das variáveis independentes e de controlo (tabela 3) revela que a correlação mais forte se verifica entre a variável COMPL e a variável DIM que corresponde a 0,673. O teste à colinearidade não revela, contudo, problemas deste tipo. Foram também efetuados testes à heteroscedastidade e à normalidade dos resíduos que também não revelaram preocupações com a dispersão dos dados e a distribuição do erro.

Tabela 3: Matriz de correlação entre as variáveis independentes e de controlo para as empresas cotadas em Portugal.

	DIM	COMPL	BIG4	RISC	NAF	GR	RA
DIM	1	0,673	0,303	0,178	0,228	0,007	-0,114
COMPL		1	0,153	0,085	-0,189	0,008	0,202
BIG4			1	0,113	0,208	0,242	0,044
RISC				1	0,133	0,205	-0,117
NAF					1	0,070	0,090
GR						1	-0,115
RA							1

A tabela 4 mostra os resultados obtidos pela regressão linear múltipla (5) para as empresas cotadas na bolsa portuguesa. O modelo apresentado explica apenas 17% dos honorários de auditoria.

Tabela 4: Resumo dos resultados obtidos para as empresas cotadas em Portugal

Variáveis	Coefficiente	Rácio - t	Valor p
CONST	2,939	1,080	0,288
DIM	0,388	2,412	0,022**
COMPL	-0,184	-0,510	0,613
BIG4	-0,177	-0,429	0,671
RISC	-0,111	-1,274	0,212
NAF	0,046	1,162	0,254
GR	-0,241	-0,142	0,888
RA	-0,038	-0,075	0,941
Média var. dependente:			10,276
D.P. var. dependente:			1,129
Soma resíd. Quadrados:			33,963
E.P. da regressão:			1,030
R-quadrado ajustado:			0,168
F(7, 32):			2,122
Valor P(F):			0,069

Legenda: ***: p-value <0,01, **: 0,01 <p-value <0,05, *: 0,05 <p-value <0,10.

Os resultados indicam que apenas a dimensão da empresa auditada (DIM) tem capacidade explicativa dos honorários dos auditores portugueses, sendo que esta variável está positiva e significativamente relacionada com os honorários de auditoria, ao nível de significância de 5%, o que significa que, em Portugal, a tabela de honorário que fixava limites mínimos, apesar de ter sido eliminada, continua a exercer influência. Assim, dado que à exceção da variável DIM, não foram obtidas relações significativas, obtivemos suporte apenas para a hipótese 1.

4.2. Análise da Regressão: empresas cotadas em Espanha

A matriz de correlação das variáveis independentes e controlo (tabela 5) mostra que as correlações mais fortes se verificam para as variáveis DIM e COMPL, com uma correlação de 0,579 e para as variáveis NAF e BIG4 (0,514). Contudo, foi efetuado um teste à colinearidade e os resultados não revelaram qualquer problema deste tipo.

Foram também efetuados testes à heterocedastidade (Teste de White) e à normalidade dos resíduos, revelando os resultados que não há uma forte dispersão dos dados e que o erro tem uma distribuição normal.

Tabela 5: Matriz de correlação entre as variáveis independentes e de controlo para as empresas cotadas em Espanha

	DIM	COMPL	BIG4	RISC	NAF	GR	RA
DIM	1	0,579	0,391	-0,143	0,391	-0,023	-0,006
COMPL		1	0,223	-0,18	0,407	0,056	0,034
BIG4			1	-0,151	0,514	-0,157	-0,169
RISC				1	-0,079	-0,01	0,002
NAF					1	-0,036	-0,065
GR						1	-0,122
RA							1

A **tabela 6** apresenta os resultados do modelo de regressão (5) para as empresas cotadas nas bolsas de valores espanholas.

Tabela 6: Resultados do modelo 1.

Variáveis	Coefficiente	Rácio - t	Valor p
CONST	4,647	5,744	0,000 ***
DIM	0,283	5,983	0,000 ***
COMPL	0,247	3,796	0,000 ***
BIG4	0,757	2,594	0,011 **
RISC	-0,052	-2,762	0,007 ***
NAF	-0,012	-0,648	0,518
GR	-0,043	-0,132	0,895
RA	-0,062	-0,318	0,751
Média var. dependente:	11,479		
D.P. var. dependente:	1,332		
Soma resíd. Quadrados:	73,652		
E.P. da regressão:	0,838		
R ² ajustado:	0,605		
F (7, 105):	25,465		
Valor P(F):	0,000		

Legenda: ***: p-value <0,01, **: 0,01 <p-value <0,05, *: 0,05 <p-value <0,10.

O R² ajustado indica que o modelo apresentado explica 61% dos honorários dos auditores externos.

De acordo com os resultados, as variáveis que permitem explicar os honorários dos auditores externos em Espanha são a dimensão (DIM), a complexidade (COMPL), o risco (RISC) da empresa auditada e o facto de a empresa auditora corresponder a uma *big four* (BIG4) uma vez que apresentam valores estatisticamente significativos. As variáveis DIM e COMPL encontram-se positivamente relacionadas com os honorários dos auditores externos, estando em concordância com estudos previamente realizados, como sejam os de Fuentes e Pucheta-Martínez (2009), Joshi e AL-Bastaki (2000) e Simunic (1980) e indicando que quanto maior a dimensão e a complexidade da empresa auditada, maior serão os honorários de auditoria, possivelmente devido ao trabalho de auditoria e ao tempo despendido. Quanto ao risco (RISC),

este foi medido pelo rácio de liquidez reduzida das empresas auditadas, daí termos obtido uma relação negativa e significativa entre este rácio e os honorários dos auditores externos, refletindo assim uma relação positiva entre o risco e os honorários dos auditores. De facto, quanto menor a liquidez, maior o nível de risco financeiro e, consequentemente, maior o montante de honorários a cobrar. Al-Harshani (2008) também verificou uma relação negativa entre os honorários de auditoria e o rácio de liquidez, referindo que “*when the audit client has a higher liquidity ratio, the expected cost of the audit risk becomes less, and thus, audit firms appear to be willing to charge lower audit fees*” (p.692).

Relativamente à variável BIG4 esta apresenta um nível de significância de 5%, indicando que as empresas de auditoria *big four* cobram honorários mais elevados, o que corrobora os resultados de Fuentes e Pucheta-Martínez (2009).

Por outro lado, não foram encontrados valores estatisticamente significativos para os coeficientes referentes às variáveis NAF e GR. No que respeita à variável GR, os nossos resultados não corroboram os que foram obtidos por Alali (2011) e Gul et al. (2003) que evidenciaram uma relação positiva e significativa entre a gestão de resultados e os honorários de auditoria. Quanto aos *non-audit fees* (NAF), os nossos resultados são consistentes com os de Adelopo (2009) e Dunmore e Shao (2006), que também não encontraram uma relação significativa entre ambas as variáveis. Fuentes e Pucheta-Martínez (2009) elaboraram um estudo em Espanha sobre esta matéria e tentaram mostrar que os honorários de auditoria e os *non audit fees* se influenciam mutuamente, contudo não conseguiram obter resultados neste sentido.

Relativamente à variável de controlo (RA), os resultados evidenciam que não existe uma relação significativa entre esta variável e a variável dependente, ao contrário dos resultados de Stewart et al. (2016) que, tal como mencionado anteriormente, encontraram uma relação positiva entre os honorários de auditoria e a rotação do sócio responsável. Contudo, segundo os autores estes resultados são influenciados pelos diferentes segmentos de mercado, já que dividindo a amostra em grandes clientes a nível global, clientes de nível médio e pequenos clientes locais verifica-se que não há qualquer relacionamento significativo entre a rotação do auditor responsável e os honorários de auditoria para os clientes de nível médio e que este relacionamento é positivo para as pequenas empresas locais apenas quando a rotação é voluntária. Para as grandes empresas este relacionamento é positivo quer a rotação seja voluntária ou obrigatória.

5. Conclusão

Este estudo teve como objetivo analisar os honorários cobrados pelos auditores externos às empresas com títulos cotados nas bolsas de Espanha (Bilbao, Valência, Barcelona e Madrid) e Portugal (Euronext Lisbon).

Comparando o mercado de auditoria português com o espanhol, verifica-se que 25% das empresas cotadas na bolsa portuguesa são auditadas por *non-big four*, enquanto em Espanha apenas 13% das empresas cotadas em bolsa são auditadas por “*non-big four*”. Estes dados indicam que o domínio das big four em Espanha é maior do que em Portugal. Verificou-se também que em 2013 houve uma baixa rotação do sócio responsável quer para as empresas cotadas em Espanha (22%), quer para as empresas cotadas em Portugal (12%).

Os resultados indicam ainda que as big four em Espanha cobram honorários mais elevados e que os determinantes dos honorários dos auditores em Portugal são diferentes dos que se verificam em Espanha. Em Portugal, a única variável considerada com capacidade para influenciar o valor dos honorários foi a dimensão das empresas auditadas. Estes resultados indicam que em Portugal, apesar da tabela de honorários não ser obrigatória desde 2005, os auditores continuam a ser fortemente influenciados pela tabela ou pelo fator base de construção desta (a dimensão da empresa auditada). Já em Espanha, os honorários são fixados principalmente em função da dimensão, complexidade e risco de auditoria, sendo que quanto maior a dimensão, a complexidade e o risco da empresa auditada, maiores os honorários de auditoria.

Este estudo apresenta algumas limitações. Por um lado, reporta apenas a 1 ano, pelo que os resultados têm um caráter estático. Por outro lado, a dimensão da amostra portuguesa é bastante reduzida.

Em termos de investigação futura, seria interessante analisar a relação dos honorários de auditoria com medidas de *corporate governance*. Além disso, neste estudo não há divisão entre grandes e pequenas e médias empresas, isto é, sendo o tamanho da empresa auditada um dos fatores mais justificativos dos honorários de auditoria, seria interessante analisar a influência que os restantes fatores exercem nos honorários de auditoria, consoante estivessem em causa grandes e pequenas e médias empresas. Por exemplo, o impacto que o risco financeiro tem nos honorários de auditoria das grandes empresas poderá ser diferente do impacto que terá nos honorários das pequenas e médias empresas auditadas. Outra questão de investigação interessante consiste na análise dos honorários de auditoria após introdução das regras resultantes da aplicação da diretiva europeia.

Bibliografia

- Adams, M., Sherris, M. and Hossain, M. (1997), "The Determinants of External Audit Costs in the New Zealand Life Insurance Industry", *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 8 No. 1, pp. 69-86. <http://doi.org/10.1111/1467-646X.00018>
- Adelopo, I. (2009), "Modelling issues in the relation between audit and non-audit fees", *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 10 No. 2, pp. 96-108. <http://doi.org/10.1108/09675420910984664>
- Alali, F. (2011), "Audit Fees and Discretionary Accruals: Compensation Structure Effect", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 26 No. 2, pp. 90-113. <http://doi.org/10.1108/02686901111094994>
- Al-Harshani, M. O. (2008), "The pricing of audit services: evidence from Kuwait", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 23 No. 7, pp. 685-96. <http://doi.org/10.1108/02656710210415703>
- Al-Shammari, B., Al-Yaquot, A. and Al-Hussaini, A. (2008), "Determinants of audit fees in Kuwait", *Journal of the Academy of Business and Economics*, Vol. 8 No. 1, pp. 140.
- Balsam, S. (1998), "Discretionary Accounting Choices and CEO Compensation", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 15 No. 3, pp. 229-52. <http://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1998.tb00558.x>
- Bedard, J. C. and Johnstone, K. M. (2010), "Audit partner tenure and audit planning and pricing", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 29 No. 2, pp. 45-70. <http://doi.org/10.2308/aud.2010.29.2.45>
- Bergstresser, D. and Philippon, T. (2006), "CEO incentives and earnings management", *Journal of Financial Economics*, Vol. 80 No. 3, pp. 511-29. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2004.10.011>
- Campa, D. (2013), "Big 4 fee premium and audit quality: latest evidence from UK listed companies", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 28 No. 8, pp. 680-707. <http://doi.org/10.1108/MAJ-11-2012-0784>
- Caneghem, T. Van. (2010), "Audit pricing and the Big4 fee premium: evidence from Belgium", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 25 No. 2, pp. 122-39. <http://doi.org/10.1108/02686901011008945>
- Carcello, J. V., Hermanson, D. R., Neal, T. L. and Riley, R. (2002), "Board Characteristics and Audit Fees", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 19 No. 3, pp. 365-84. <http://doi.org/10.1506/CHWK-GMQ0-MLKE-K03V>
- Castells, A. R., Sanz, F. L. and Chiner, N. L. (2013), "Corporate Boards in Spain". In P. Davies, K. J. Hopt, R. Nowak, and G. Van Solinge (Ed.), *Corporate Boards in Law and Practice: A Comparative Analysis in Europe*, Oxford University Press, New York, NY, pp. 549-616.
- Chan, P., Ezzamel, M. and Gwilliam, D. (1993), "Determinants of Audit Fees for Quoted UK Companies", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 20 No. 6, pp. 765-86. <http://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1993.tb00292.x>

- Crashwell, A. T. and Francis, J. R. (1999), "Pricing Initial Audit Engagements: A Test of Competing Theories", *The Accounting Review*, Vol. 74 No. 2, pp. 201-216.
- Cristobal, E. H., Uceda, J. L. and Navallas, B. (2011), "Analysis of Changing Institutional Environments, New Accounting Policies, and Corporate Governance Practices in Spain", In Victoria Krivorgosky (Ed.), *Law, Corporate Governance, and Accounting: European Perspectives*, Routledge, New York, NY, pp.190-209.
- Dechow, P. M., Sloan, R. G. and Sweeney, A. P. (1995), "Detecting Earnings Management", *The Accounting Review*, Vol. 70 No. 2, pp. 193-225.
- Estatuto dos Revisores Oficiais de Contas. Decreto-Lei 140/2015, I serie N.º 174, Portugal: Diário da República.
- DeFond, M. L., Raghunandan, K. and Subramanyam, K. R. (2002), "Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions", *Journal of Accounting Research*, Vol. 40 No. 4, pp. 1247-274. <http://doi.org/10.1111/1475-679X.00088>
- Dunmore, P. V. and Shao, Y. S. (2006), "Audit and Non-Audit Fees: New Zealand Evidence", *Pacific Accounting Review*, Vol. 18 No. 2, pp. 32-46. <http://doi.org/10.1108/01140580610732804>
- Felix, W. L. J., Gramling, A. A. and Maletta, M. J. (2001), "The Contribution of Internal Audit as a Determinant of External Audit Fees and Factors Influencing This Contribution", *Journal of Accounting Research*, Vol. 39 No. 3, pp. 513-34. <http://doi.org/10.1111/1475-679X.00026>
- Fleischer, R., and Goettsche, M. (2012), "Size effects and audit pricing: Evidence from Germany", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 21 No. 2, pp. 156-68. <http://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2012.07.005>
- Fuentes, C. and Pucheta-Martínez, M. C. (2009), "Auditor independence, joint determination of audit and non-audit fees and the incidence of qualified audit reports", *Revista Latinoamericana de Administración*, Vol. 43 No. 2, pp. 63-92.
- Gerrard, I., Houghton, K. and Woodliff, D. (1994), "Audit Fees: The Effects of Auditee, Auditor and Industry Differences", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 9 No. 7, pp. 3-11. <http://doi.org/10.1108/02686909410067534>
- Gonthier-Besacier, N. and Schatt, A. (2007), "Determinants of audit fees for French quoted firm", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 22 No. 2, pp. 139-60. <http://doi.org/10.1108/02686900710718654>
- Gregory, Alan; Collier, Paul, "Audit Fees and Auditor Change: An Investigation of the Persistence of Fee Reduction by Type of Change", *Journal of Business Finance & Accounting*, Vol. 23, No. 1, pp. 13-28.
- Gu, J. and Hu, D. (2015), "Audit Fees, Earnings Management, and Litigation Risk: Evidence from Japanese Firms Cross-Listed on U.S. Markets", *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, Vol. 19 No. 3, pp. 125-39.
- Gul, F., Chen, C. J. P. and Tsui, J. S. L. (2003), "Discretionary Accounting Accruals, Managers' Incentives, and Audit Fees", *Contemporary Accounting Research*, Vol. 20 No. 3, pp. 441-64. <http://doi.org/10.1506/686E-NF2J-73X6-G540>
- Hassan, Y. M. and Naser, K. (2013), "Determinants of Audit Fees: Evidence from an Emerging

- Economy", *International Business Research*, Vol. 6 No. 8, pp. 13-25.
<http://doi.org/10.5539/ibr.v6n8p13>
- Heninger, W. G. (2001), "The association between auditor litigation and abnormal accruals", *The Accounting Review*, Vol. 76 No. 1, pp. 111-26.
<http://doi.org/10.2308/accr.2001.76.1.111>
- Ho, S. and Hutchinson, M. (2010), "Internal audit department characteristics/activities and audit fees: Some evidence from Hong Kong firms", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, Vol. 19 No. 2, pp. 121-36.
<http://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2010.07.004>
- Ji-Hong, L. (2007), "On Determinants of Audit Fee: New Evidence from China", *Journal of Modern Accounting and Auditing*, Vol. 3 No. 4, pp. 60-64.
- Jones, J. J. (1991), "Earnings Management During Import Relief Investigations", *Journal of Accounting Research*, Vol. 29 No. 2, pp. 193-228. <http://doi.org/10.2307/2491047>
- Joshi, P. L. and Al-Bastaki, H. (2000), "Determinants of Audit Fees: Evidence from the Companies Listed in Bahrain", *International Journal of Auditing*, Vol. 4 No. 2, pp. 129-38. <http://doi.org/10.1111/1099-1123.00308>
- Kaplan, R. S. (1985), "Comments on Paul Healy: Evidence on the Effect of Bonus Schemes on Accounting Procedure and Accrual Decisions", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7 No. 1-3, pp. 109-13. [http://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90030-8](http://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90030-8)
- Karim, A. W. and Hasan. (2012), "The market for audit services in Bangladesh", *Journal of Accounting in Emerging Economies*, Vol. 2 No. 1, pp. 50-66.
<http://doi.org/10.1108/20421161211196120>
- Kikhia, H. Y. (2015), "Determinants of Audit Fees: Evidence from Jordan", *Accounting and Business Research*, Vol. 4 No. 1, pp. 42-53. <http://doi.org/10.5430/afr.v4n1p42>
- Kimeli, E. K. (2016), "Determinants of Audit Fees Pricing : Evidence from Nairobi Securities Exchange (NSE)", *International Journal of Research in Business Studies and Management*, Vol. 3 No. 1, pp. 23-35.
- Kreutzfeldt, R. and Wallace, W. (1986), "Error Characteristics in Audit Populations: Their Profile and Relation to Environmental Factors", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 6 No. 1, pp. 20-43.
- Langendijk, H. (1997), "The Market for Audit Services in the Netherlands", *The European Accounting Review*, Vol. 6 No. 2, pp. 253-64.
- Ley 12/2010 de 1 de Julio de Auditoría de Cuentas, Available at: https://www.boe.es/diario_boe/ [Accessed March 13, 2016].
- Litt, B., Sharma, D. S., Simpson, T. and Tanyi, P. N. (2014), "Audit partner rotation and financial reporting quality", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 33 No. 3, pp. 59-86. <http://doi.org/10.2308/ajpt-50753>
- Mayoral, J. M. and Segura, A. S. (2007), "Un estudio empírico de los honorarios del auditor", *Cuadernos de Economía Y Dirección de La Empresa*, Vol. 10 No. 32, pp. 81-109.
[http://doi.org/10.1016/S1138-5758\(07\)70092-0](http://doi.org/10.1016/S1138-5758(07)70092-0)
- Naser, K., and Nuseibeh, R. (2007), "Determinants of audit fees: empirical evidence from an emerging economy", *International Journal of Commerce and Management*, Vol. 17, No.

- 3, 239-254. <http://doi.org/10.1108/10569210710833635>
- Niemi, L. (2002), "Do Firms Pay for Audit Risk? Evidence on Risk Premiums in Audit Fees after Direct Control for Audit Effort", *International Journal of Auditing*, Vol. 6 No. 1, pp. 37–51. <http://doi.org/10.1111/j.1099-1123.2002.tb00004.x>
- O’Keefe, T. B., Simunic, D. and Stein, M. T. (1994), "The Production of Audit Services: Evidence from a Major Public Accounting Firm", *Journal of Accounting Research*, Vol. 32 No. 2, pp. 241-261. <http://doi.org/10.2307/2491284>
- Palmrose, Z.V. (1986), "Audit Fees and Auditor Size: Further Evidence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 24 No. 1, pp. 97-110. <http://doi.org/10.2307/2490806>
- Pong, C. M. and Whittington, G. (1994), "The Determinants of Audit Fees : Some Empirical Models", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 21 No. 8, pp. 1071-95. <http://doi.org/10.1111/j.1468-5957.1994.tb00365.x>
- Pratt, J. and Stice, J. D. (1994), "The Effects of Client Characteristics on Auditor Litigation Risk Judgments, Required Audit Evidence, and Recommended Audit Fees", *The Accounting Review*, Vol. 69 No. 4, pp. 639-56.
- Richardson, S. A., Tuna, A. I. and Wu, M. (2002), "Predicting Earnings Management: The Case of Earnings Restatements". Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=338681(accessed 18 March 2016).
- Sharma, D. S. and Sidhu, J. (2001), " Professionalism vs. commercialism: The association between nonaudit services (NAS) and audit independence", *Journal of Business Finance & Accounting*, 28 No. 5-6, pp. 563-594. <http://doi.org/10.1111/1468-5957.00386>
- Simunic, D. A. (1980), "The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence", *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 No. 1, pp. 161. <http://doi.org/10.2307/2490397>
- Stewart, J., Kent, P. and Routledge, J. (2016), "The Association between Audit Partner Rotation and Audit Fees: Empirical Evidence from the Australian Market", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 35 No. 1, pp. 181-97. <http://doi.org/10.2308/ajpt-51173>
- Suwaidan, M. S. and Qasim, A. (2010), "External auditors’ reliance on internal auditors and its impact on audit fees", *Managerial Auditing Journal*, Vol. 25 No. 6, pp. 509-525. <http://doi.org/10.1108/02686901011054845>
- Thinggaard, F. and Kiertzner, L. (2008), "Determinants of Audit Fees: Evidence from a Small Capital Market with a Joint Audit Requirement", *International Journal of Auditing*, Vol. 12, pp. 141-58. <http://doi.org/10.1111/j.1099-1123.2008.00377.x>
- UlHaq, A. and Leghari, M. K. (2015), " Determinants of Audit Fee in Pakistan", *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol. 6 No. 9, pp. 176-89.
- Urhoghide, R. O. and Izedonmi, F. O. (2015), "An Empirical Investigation of Audit Fee Determinants in Nigeria", *International Journal of Business and Social Research*, Vol. 5 No. 8, pp. 48-58.

